

Joe Kaeser, Vorstandsvorsitzender
Ralf P. Thomas, Finanzvorstand
Lisa Davis, Mitglied des Vorstands

Geschäftsjahresausblick erreicht Umsetzung der Vision 2020 hat begonnen

Q4, Geschäftsjahr 2014, Pressekonferenz
Berlin, 6. November 2014

Hinweise und zukunftsgerichtete Aussagen

Dieses Dokument enthält Aussagen, die sich auf unseren künftigen Geschäftsverlauf und künftige finanzielle Leistungen sowie auf künftige Siemens betreffende Vorgänge oder Entwicklungen beziehen und zukunftsgerichtete Aussagen darstellen können. Diese Aussagen sind erkennbar an Formulierungen wie „erwarten“, „wollen“, „antizipieren“, „beabsichtigen“, „planen“, „glauben“, „anstreben“, „einschätzen“, „werden“ und „vorhersagen“ oder an ähnlichen Begriffen. Wir werden gegebenenfalls auch in anderen Berichten, in Präsentationen, in Unterlagen, die an Aktionäre verschickt werden, und in Pressemitteilungen zukunftsgerichtete Aussagen tätigen. Des Weiteren können von Zeit zu Zeit unsere Vertreter zukunftsgerichtete Aussagen mündlich machen. Solche Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Erwartungen und bestimmten Annahmen des Siemens-Managements, von denen zahlreiche außerhalb des Einflussbereichs von Siemens liegen. Sie unterliegen daher einer Vielzahl von Risiken, Ungewissheiten und Faktoren, die in Veröffentlichungen – insbesondere im Abschnitt Risiken des Jahresberichts – beschrieben werden, sich aber nicht auf solche beschränken. Sollten sich eines oder mehrere dieser Risiken oder Ungewissheiten realisieren oder sollte es sich erweisen, dass die zugrunde liegenden Erwartungen nicht eintreten beziehungsweise Annahmen nicht korrekt waren, können die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen und Erfolge von Siemens (sowohl negativ als auch positiv) wesentlich von denjenigen Ergebnissen abweichen, die ausdrücklich oder implizit in der zukunftsgerichteten Aussage genannt worden sind. Siemens übernimmt keine Verpflichtung und beabsichtigt auch nicht, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren oder bei einer anderen als der erwarteten Entwicklung zu korrigieren.

Dieses Dokument enthält – in IFRS nicht genau bestimmte – ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte Non-GAAP-Measures sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Siemens sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit IFRS ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die Finanzkennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen.

Aufgrund von Rundungen ist es möglich, dass sich einzelne Zahlen in diesem und anderen Dokumenten nicht genau zur angegebenen Summe addieren und dass dargestellte Prozentangaben nicht genau die absoluten Werte widerspiegeln, auf die sie sich beziehen.

Umsatzwachstum im Wettbewerbsvergleich (Gesamtjahr 2014)

Um zu verdeutlichen, wie das Management die Leistung des Unternehmens im Wettbewerbsvergleich sieht, stellt Siemens das eigene Umsatzwachstum dem gewichteten durchschnittlichen Umsatzwachstum der wichtigsten Wettbewerber in den jeweiligen Sektoren gegenüber. Dazu gehören Unternehmen wie ABB, GE, Rockwell, Schneider und Toshiba. Umsatzwachstum bedeutet dabei sowohl für Siemens als auch für die Wettbewerber die tatsächliche Wachstumsrate über einen rollierenden Zeitraum von vier Quartalen im Vergleich zum Vorjahr. Der aggregierte Vergleichswert für den Wettbewerb ist die gewichtete durchschnittliche Wachstumsrate für einen Korb an Wettbewerbern, der für jeden Siemens-Sektor definiert wird. Für die Berechnung der Wachstumsrate des jeweiligen Korbs werden die aktuellsten öffentlich verfügbaren Umsatzzahlen der im Korb enthaltenen Unternehmen zugrunde gelegt. Die Wachstumsraten der verschiedenen Körbe werden dann auf Basis des Umsatzes des jeweiligen Siemens-Sektors gewichtet.

Diese Kennzahl kann Investoren nützliche Informationen dazu liefern, wie das Management das Wachstum von Siemens im Vergleich zum Wettbewerb sieht. Wir weisen aber darauf hin, dass die Kennzahl bestimmten Beschränkungen unterliegt. Darunter fallen unter anderem folgende Punkte: Die Kennziffer wird von Siemens definiert und basiert somit nicht auf einem allgemein anerkannten Regelwerk, das auch für andere Unternehmen gilt. Deshalb kann es sein, dass andere Unternehmen eine Kennzahl ausweisen, die ähnlich heißt, aber anders berechnet wird. Siemens stützt sich bei der Berechnung dieser Kennzahl auf veröffentlichte Daten der Wettbewerber, für die Siemens keine Verantwortung übernimmt. Zudem ist es möglich, dass die Zahlen nicht direkt vergleichbar sind, weil unsere Wettbewerber eine andere Berichtswährung oder andere Rechnungslegungsstandards zugrunde gelegt haben. Abgesehen von begrenzten Ausnahmen werden bei der Berechnung der Kennzahl keine Anpassungen für Währungsumrechnungsdifferenzen, Portfolioveränderungen und Veränderungen in der Berichtsstruktur bei Siemens oder bei den Wettbewerbern vorgenommen. Da nicht alle relevanten Unternehmen ihre Daten gleichzeitig veröffentlichen, kann es vorkommen, dass die zum Zeitpunkt der Berechnung der Kennzahl verfügbaren aktuellsten Daten der Wettbewerber sich nicht auf denselben Zeitraum beziehen wie die relevanten Siemens-Zahlen.

Tagesordnungspunkte

Ziele erreicht – Eckdaten für Q4, Geschäftsjahr 2014

Werte für unsere Aktionäre schaffen

Umsetzung der „Siemens – Vision 2020“ gestartet

Festlegung klarer Prioritäten zum Erreichen der Ziele für das Geschäftsjahr 2015 und darüber hinaus

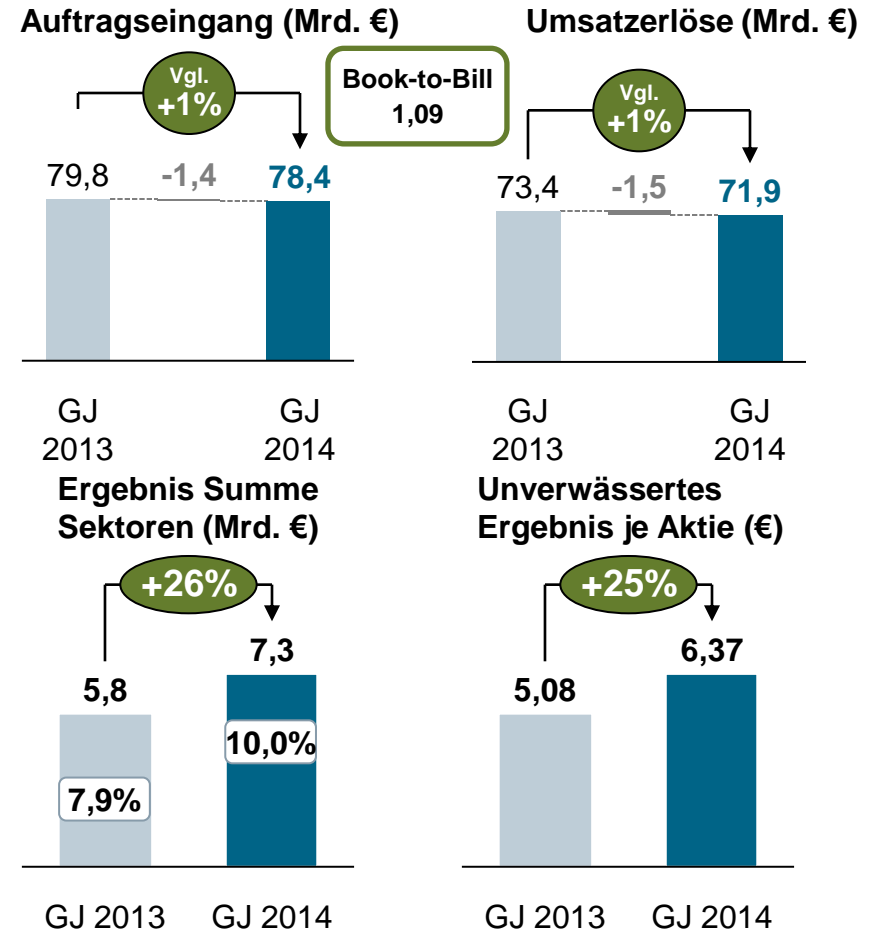
Wir haben unsere Ziele für das Geschäftsjahr 2014 erreicht

Ausblick für das Geschäftsjahr 2014

- Wir erwarten, dass die **Umsatzerlöse auf organischer Basis** auf dem **Vorjahresniveau** bleiben und wir mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein **Book-to-Bill-Verhältnis von über 1** erreichen werden.
- Vor diesem Hintergrund und in Anbetracht der Ergebnisse für die ersten neun Monate, erwarten wir, dass das **unverwässerte Ergebnis je Aktie (für den Gewinn nach Steuern)** im Geschäftsjahr 2014 um **mindestens 15%** über dem Wert des Geschäftsjahrs 2013 **von 5,08 €** liegen wird.
- Geschäftsbericht 2013: Wir erwarten einen starken Anstieg des Ergebnisses Summe Sektoren gegenüber dem Vorjahr sowie einen **Anstieg der Ergebnismarge Summe Sektoren auf 9,5 % bis 10,5 %**.

Diese Prognose basiert auf einer Anzahl von 843 Mio. zum 30. September 2013 in Umlauf gewesener Aktien. Von dieser Prognose sind außerdem Auswirkungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

Ist-Werte für das Geschäftsjahr 2014



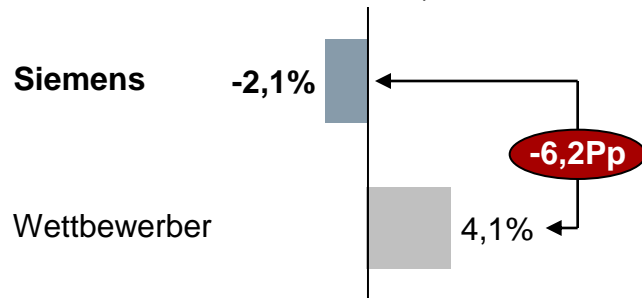
One Siemens cockpit – Geschäftsjahr 2014

Kapitaleffizienz wieder im Zielkorridor

Finanzielles Zielsystem

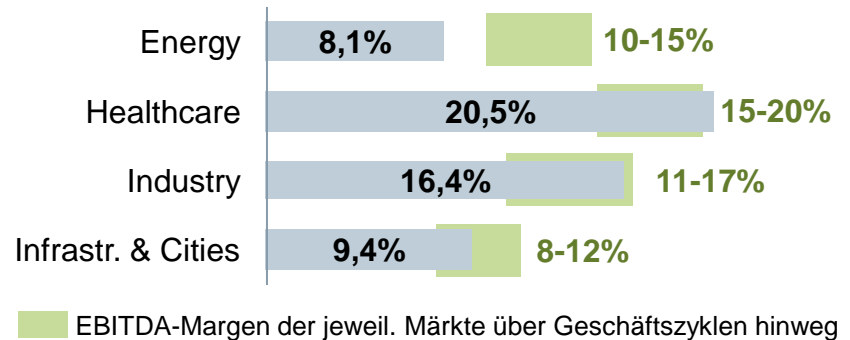
Wachstum¹⁾

Wachstum der Umsatzerlöse
(rollierend über vier Quartale GJ 14)



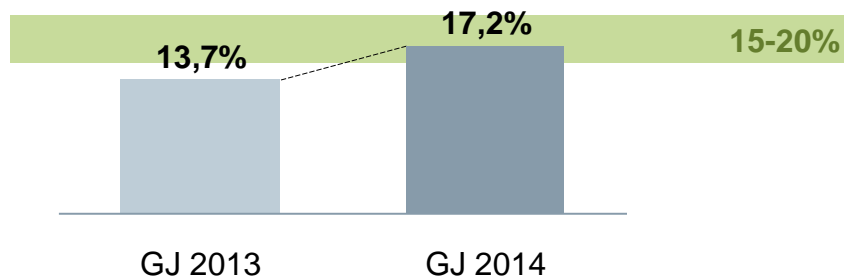
Margen im Vergleich zu Wettbewerbern

EBITDA-Margen (GJ 2014)



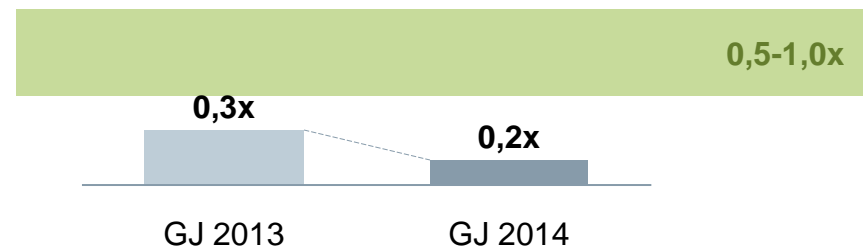
Kapitaleffizienz

ROCE angepasst (fortgeführte Aktivitäten)



Kapitalstruktur

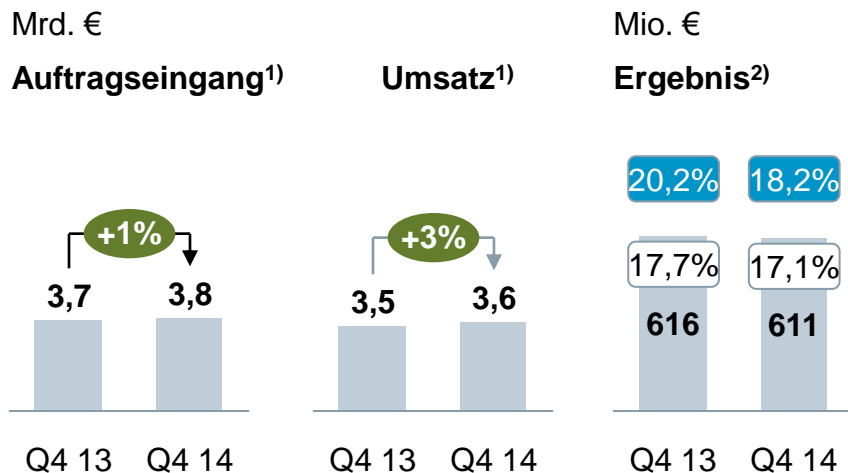
Angepasste industrielle Nettoverschuldung/EBITDA



1) wie berichtet

Healthcare – anhaltend starker Ergebnisbeitrag

Eckdaten Healthcare



Division	Aufträge ggü. Vj ¹⁾	Umsatz ggü. Vj ¹⁾	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Diagnostics	2%	2%	10,6%	14,5%

Wesentliche Entwicklungen in Q4

- **Auftragswachstum in Europa/GANO³⁾ und Amerika kompensiert** schwächere Entwicklung in **China**
- **Leichter Rückgang der Ergebnismarge bei hohen Vorjahreswerten und anhaltenden Währungseinflüssen**
- **Diagnostics** – solides Wachstum in China; Plattformentwicklung läuft planmäßig
- Geschäft mit **Krankenhausinformationssystemen** ab Q4 GJ 2014 in „nicht fortgeführte Aktivitäten“ enthalten

¹⁾ Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

% Ergebnismarge % Bereinigte Ergebnismarge

²⁾ Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

³⁾ Europa/Gemeinschaft unabhängiger Staaten, Afrika, Naher und Mittlerer Osten

Industry – verbesserter Mix und Umsatzwachstum heben Ergebnisse und Margen

Eckdaten Industry

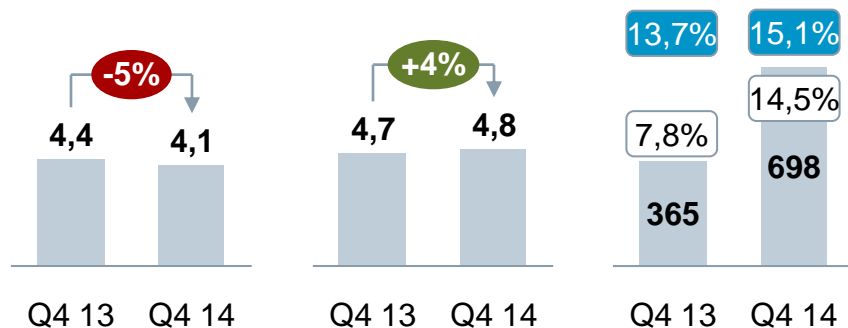
Mrd. €

Auftragseingang¹⁾

Umsatz¹⁾

Mio. €

Ergebnis²⁾



Division	Aufträge ggü. Vj ¹⁾	Umsatz ggü. Vj ¹⁾	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Industry Automation	2%	4%	18,1%	18,9%
Drive Technologies	-9%	4%	10,7%	11,0%

Wesentliche Entwicklungen in Q4

- **Geringeres Volumen** aus **Großaufträgen** in **langzyklischen** Geschäften von Drive Technologies; **breit gefächertes Umsatzwachstum**
- **Industry Automation** – bereinigte Ergebnismarge profitiert von Umsatzwachstum
- **Drive Technologies** – Produktivität und höhermargiges Motion-Control-Geschäft treiben Gewinn nach oben

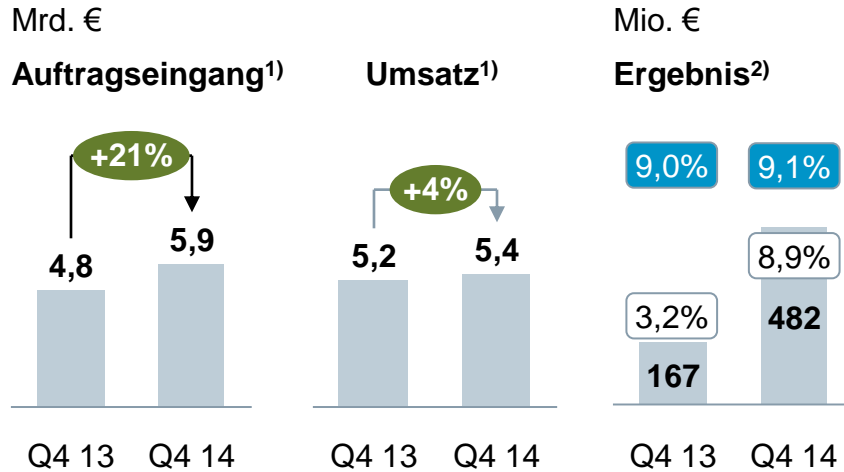
¹⁾ Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

% Ergebnismarge % Bereinigte Ergebnismarge

²⁾ Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

Infrastructure & Cities – exzellente Ergebnisentwicklung dank solider Projektabwicklung

Eckdaten Infrastructure & Cities



Division	Aufträge ggü. Vj ¹⁾	Umsatz ggü. Vj ¹⁾	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Transportation & Logistics	54%	10%	4,9%	5,6%
Power Grid Solutions & Products	-2%	4%	11,6%	11,6%
Building Technologies	2%	-3%	12,4%	12,4%

¹⁾ Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

Wesentliche Entwicklungen in Q4

- **Großaufträge bei Transportation & Logistics (USA und Großbritannien)** beflügeln Auftragseingang
- **Transportation & Logistics** – Ergebnisanstieg aufgrund von Umsatzwachstum und einer soliden Projektabwicklung
- **Power Grid Solutions & Products** – Produktivitätsverbesserung und Umsatzwachstum steigern Ergebnismargen; Low Voltage Products mit zweistelliger Marge, erfolgreicher Start der neuen Plattform
- **Building Technologies** – starke Ergebnisentwicklung bei geringeren Umsatzerlösen aufgrund des Abbaus margenschwächerer Geschäfte

% Ergebnismarge % Bereinigte Ergebnismarge

²⁾ Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

Energy – Wachstum und Ergebnis unter Druck

Eckdaten Energy

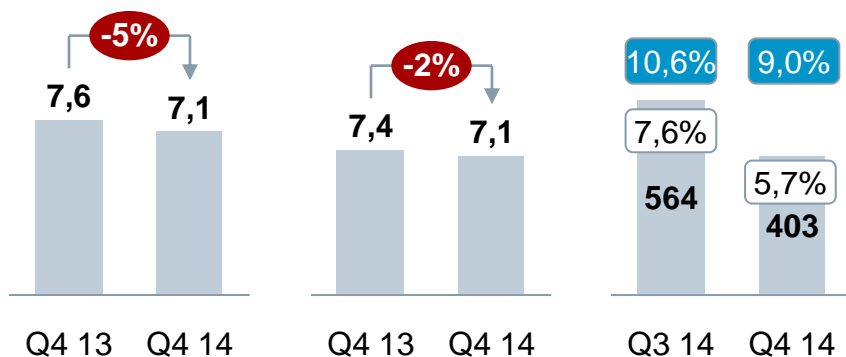
Mrd. €

Auftragseingang¹⁾

Umsatz¹⁾

Mio. €

Ergebnis²⁾



Division	Aufträge ggü. Vj ¹⁾	Umsatz ggü. Vj ¹⁾	Ergebnismarge	Berein. Ergebnismarge
Power Generation	-10%	2%	13,0%	13,0%
Wind Power	17%	0%	-4,0%	6,7%
Power Transmission	-14%	-11%	-4,3%	-0,1%

¹⁾ Bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

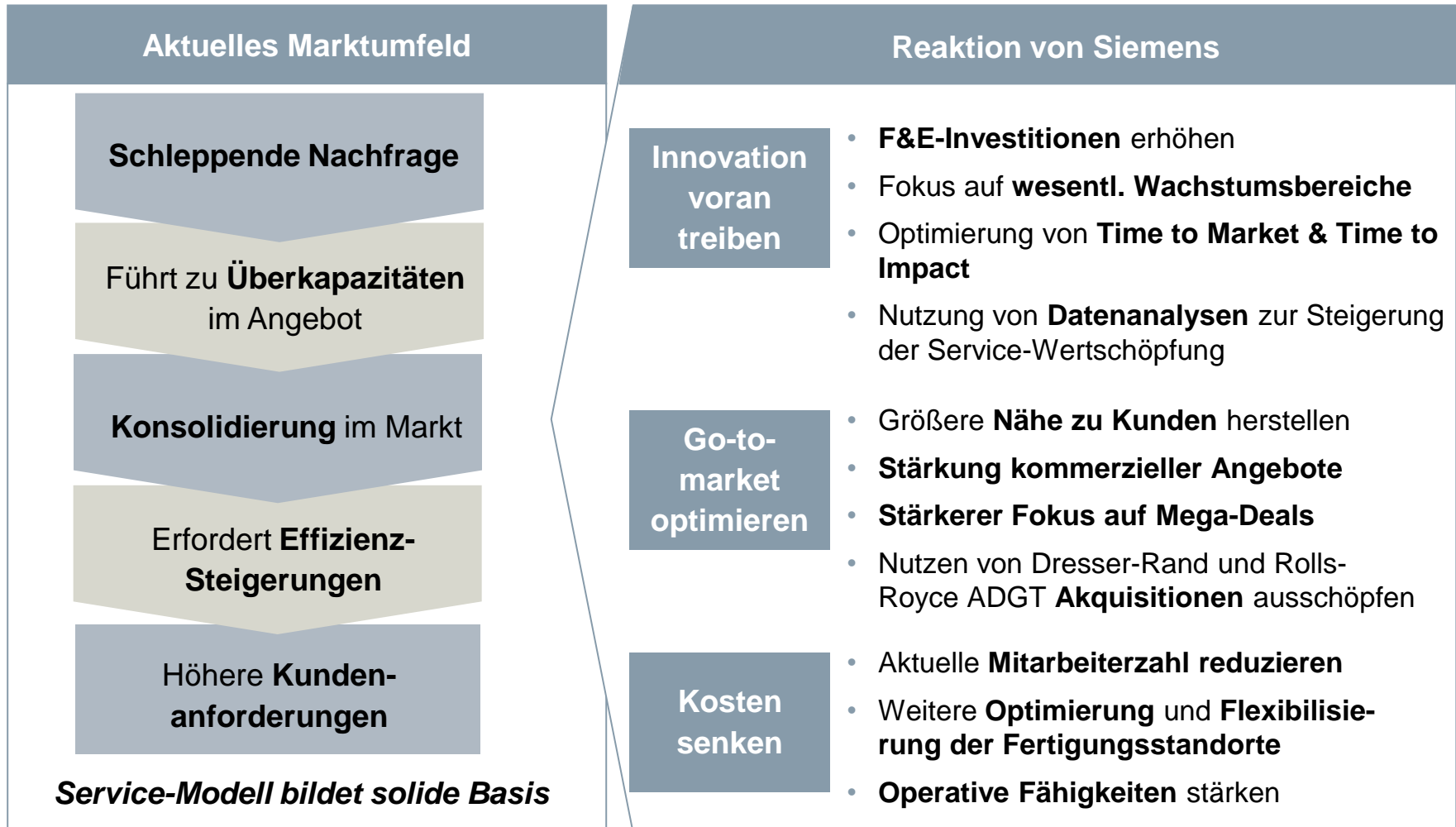
Wesentliche Entwicklungen in Q4

- **Marktumfeld bleibt in allen Bereichen wettbewerbsintensiv**
- **Auftragsrückgang** aufgrund eines **geringeren Auftragseingangs** in der Region **Amerika**
- **Power Generation** – hoher Ergebnisbeitrag des Servicegeschäfts; Herausforderungen in zunehmend wettbewerbsintensiven Märkten für große Gasturbinen
- **Wind** – Belastungen von 223 Mio. € aus der Überprüfung und dem Austausch von Hauptlagern und der Reparatur von Rotorblättern; Ertrag von 48 Mio. € aus einer Beteiligungsbewertung
- **Transmission** – weitere Abarbeitung geringmargiger Lösungsprojekte; Projektbelastungen von 41 Mio. €; Offshore-Netzanschlussprojekte in der Nordsee erreichen mehrere Meilensteine

% Ergebnismarge % Bereinigte Ergebnismarge

²⁾ Zur bereinigten Ergebnismarge siehe Dokument „Flashlight“

Power Generation: Fokus auf Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit



Wind Power: Wachstum und operative Exzellenz

Stärken und Herausforderungen



- **Klare Nr.1** im Offshore-Bereich – wachstumsstärkstes Segment
- **Kostenfokus** um **Grid-Parität** im Bereich **Onshore schneller zu erreichen**
- **Weiterhin positiver Ausblick** für Windmarkt
- **Innovationsführerschaft**



- **Q4-Ergebnis durch Rückstellungen** für Hauptlager und Rotorblätter **belastet**
- **Profitabilität unter den Erwartungen** aufgrund von **Ineffizienzen** in der **Fertigung**

Aktuelle Maßnahmen

Anpassungen Engineering & Reparaturen

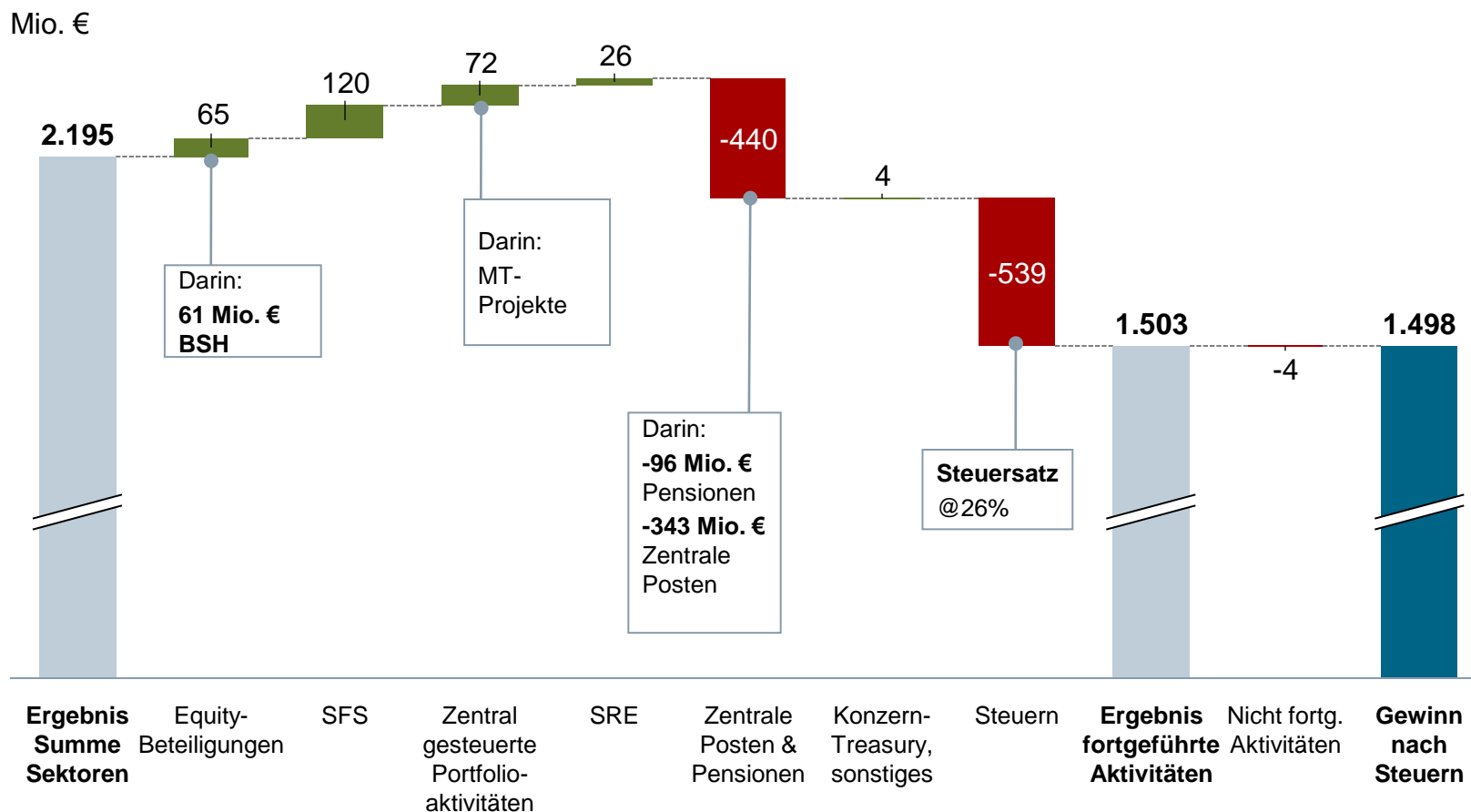
- **Schwerpunkt auf Engineering und SCM-Prozessen**, um Korrektur- und Präventivmaßnahmen voranzutreiben
- **Nutzung des wachsenden Servicegeschäfts** um auf Erfahrungen der installierten Basis aufzubauen
- **Null-Fehler-Strategie eingeführt**, um das **Qualitätsbewusstsein zu erhöhen**

Basis- Profitabilität

- Weiter auf **Industrialisierung** und **Kostenreduzierung** fokussieren
- Programm zur Reduzierung des **LCoE¹⁾ bei Offshore** auf **<0,10 €/kWh bis 2020**
- Neue Produktinitiative mit deutlich **leistungsfähigeren Turbinen** erreicht 2016 den Markt
- **Installierte Basis** wird kontinuierlich erweitert mit einem höheren Anteil an **langfristigen Serviceverträgen**

¹⁾ LCoE (levelized cost of electricity) – Stromgestehungskosten

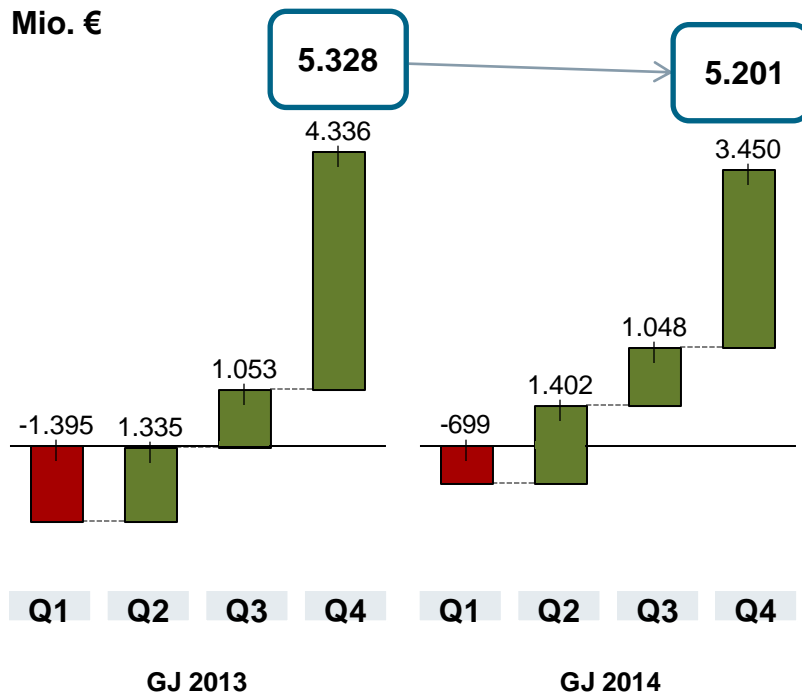
Geschäft außerhalb der Sektoren



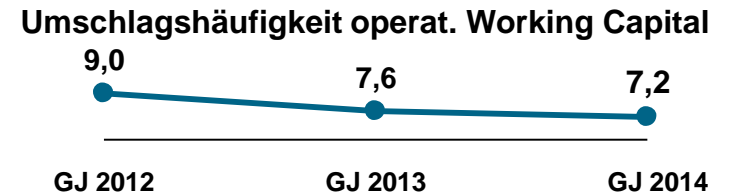
Free Cash Flow

Saisonal starker Jahresabschluss in Q4

Free-Cash-Flow-Entwicklung („all-in“)

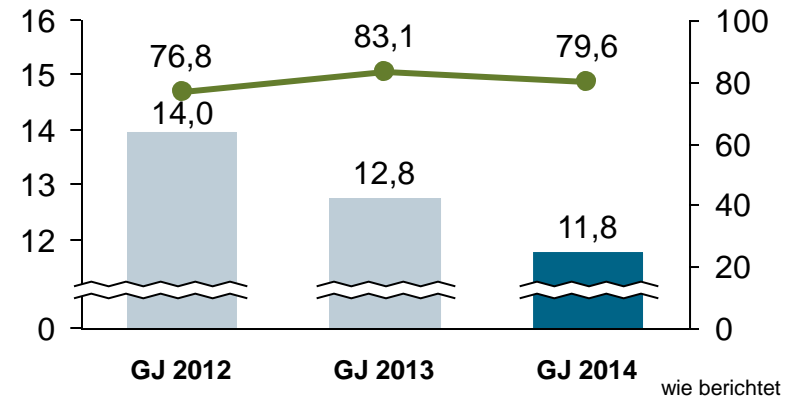


Wesentliche Free-Cash-Flow-Treiber (Summe Sektoren)



Vorauszahlungen & BiE¹⁾ in Mrd. €

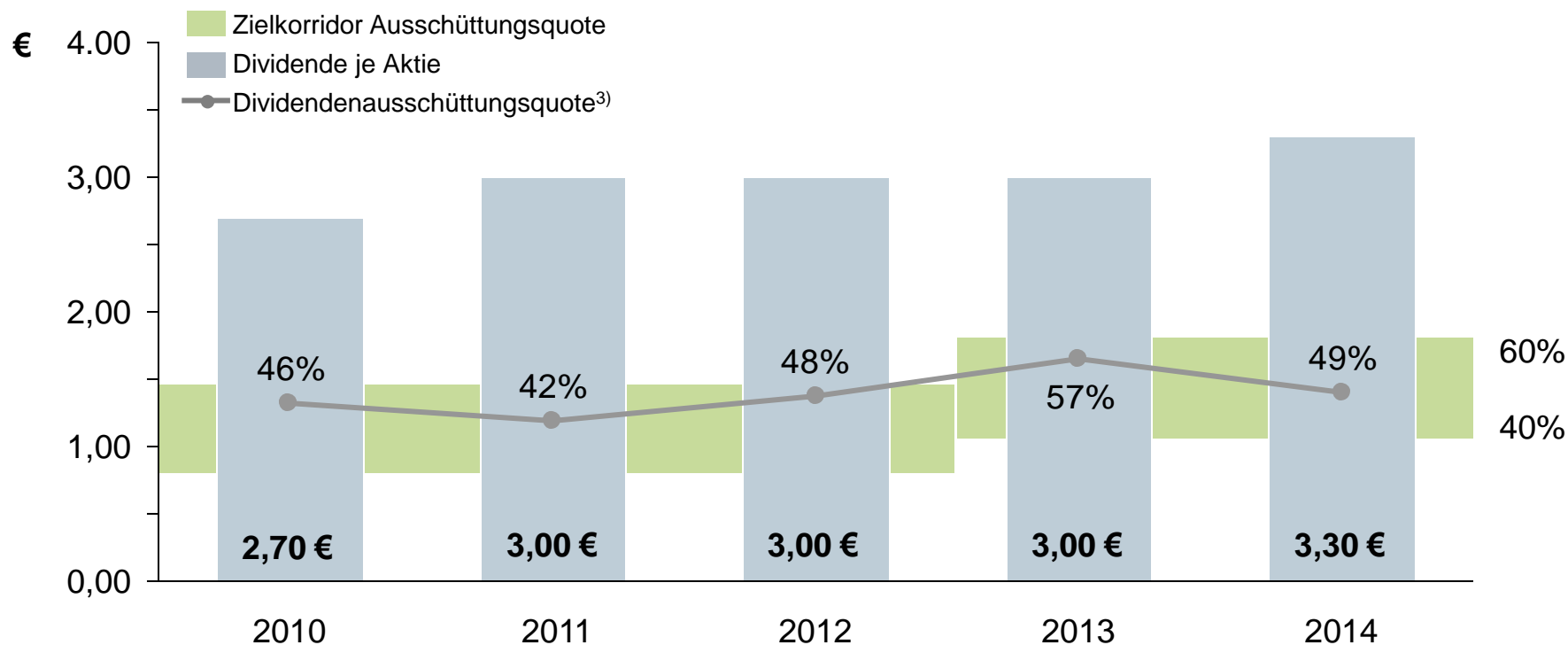
Auftragseingang in Mrd. €



Anhaltender Fokus auf eine gleichmäßigere Verteilung der Liquidität über die Quartale

¹⁾ BiE (Billings in Excess) – Erhaltene Anzahlungen auf noch nicht abgeschlossene Auftragsfertigungsprojekte, die die Auftragskosten und realisierten Gewinnanteile übersteigen

Wertschaffung dank attraktiver Ausschüttungsquote



Ausge. Div.
in Mio. €

2.356	2.629	2.528	2.533	2.706¹⁾
2,9%	3,9%	3,6%	3,0%	3,5%

Rendite²⁾

- 1) Angenommene Zahl ausstehender Aktien von 820 Millionen (zur Hauptversammlung 2015)
- 2) Berechnung basiert auf Kurs zum Zeitpunkt der HV; für 2014 Schlusskurs von 94,37 € am 30.09.2014
- 3) Gewinn nach Steuern (all-in) wie berichtet, bereinigt um außergewöhnliche, nicht liquiditätswirksame Effekte: Wertberichtigung bei DX (2010), Wertberichtigungen bei Solar und für NSN-Restrukturierung (2012)

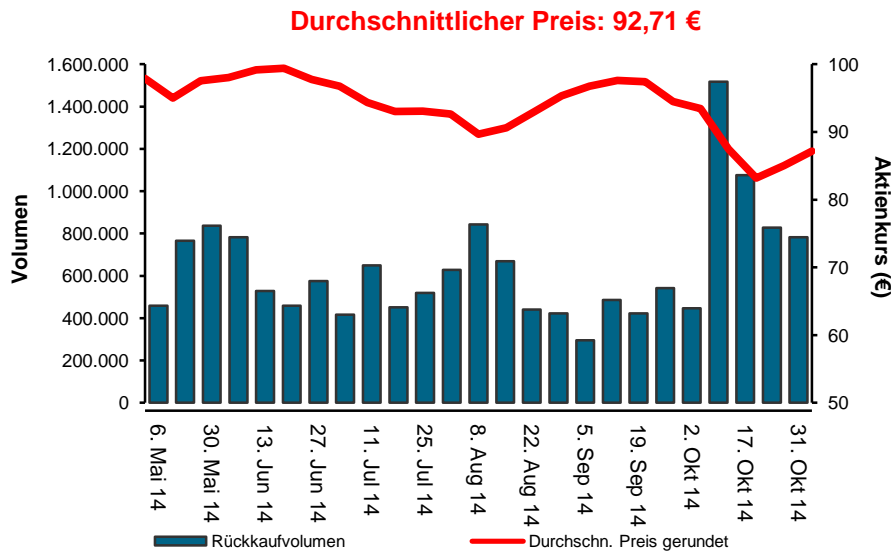
Hinweis: Gewinn nach Steuern, wie für das jeweilige Jahr berichtet

... und der konsistenten Umsetzung des Aktienrückkaufprogramms

Aktueller Stand des Aktienrückkaufprogramms

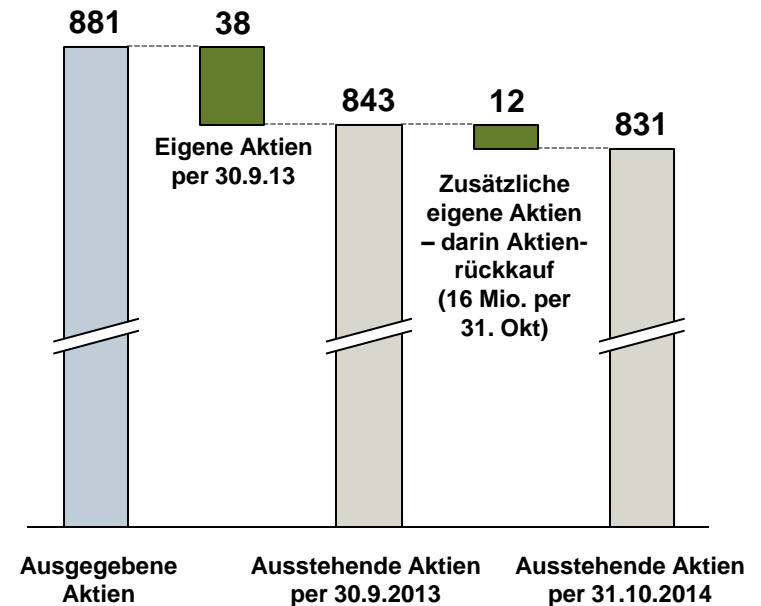
Ausgegebene und ausstehende Aktien

Aktienkurs und wöchentliche Aktienrückkäufe 12.5. - 31.10.2014



Gesamtes Rückkaufvolumen bis 31. Oktober: ~1,5 Mrd. €

Aktienanzahl in Mio. (gerundet)



Siemens – Vision 2020

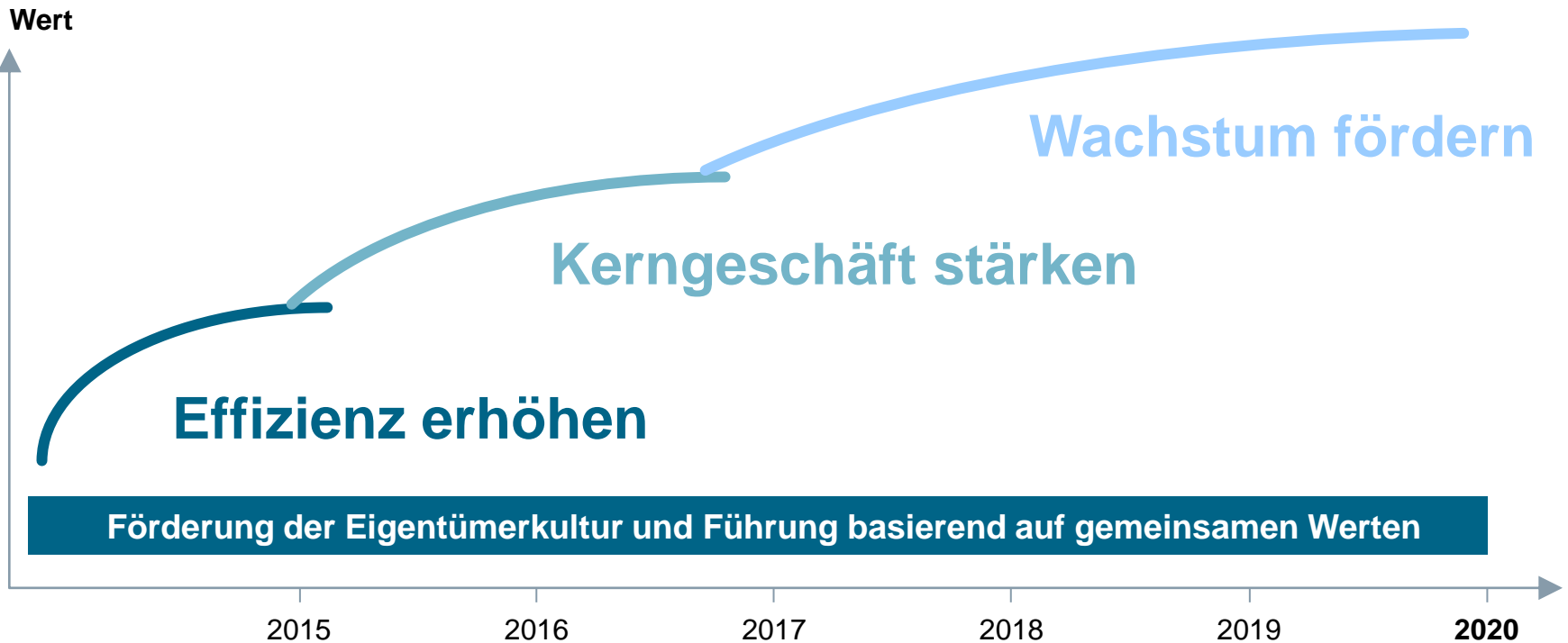
Klare Meilensteine bis 2016

Bis	Umsetzungsschritte	
Q4 2014	Umsetzung der Maßnahmen „Siemens 2014“	✓
	Einführung der neuen Organisation, Start in neuer Struktur am 1. Oktober	✓
	Einführung des Vergütungssystems 2015	✓
	Schärfen der Markenkommunikation ab Oktober 2014	✓
Q2 2015	Update zu Kostensenkung (Governance, effiziente Querschnittsfunktionen)	
	Fortschrittsbericht zur Portfolio-Optimierung	
Q4 2015	Update zu Kostensenkung (Governance, effiziente Querschnittsfunktionen)	
	Bericht zur Performance in Wachstumsfeldern	
	Abschluss des angekündigten Aktienrückkaufs von bis zu 4 Mrd. €	
Q4 2016	Update zu Portfolio-Optimierung und Kostensenkung	

Siemens – Vision 2020

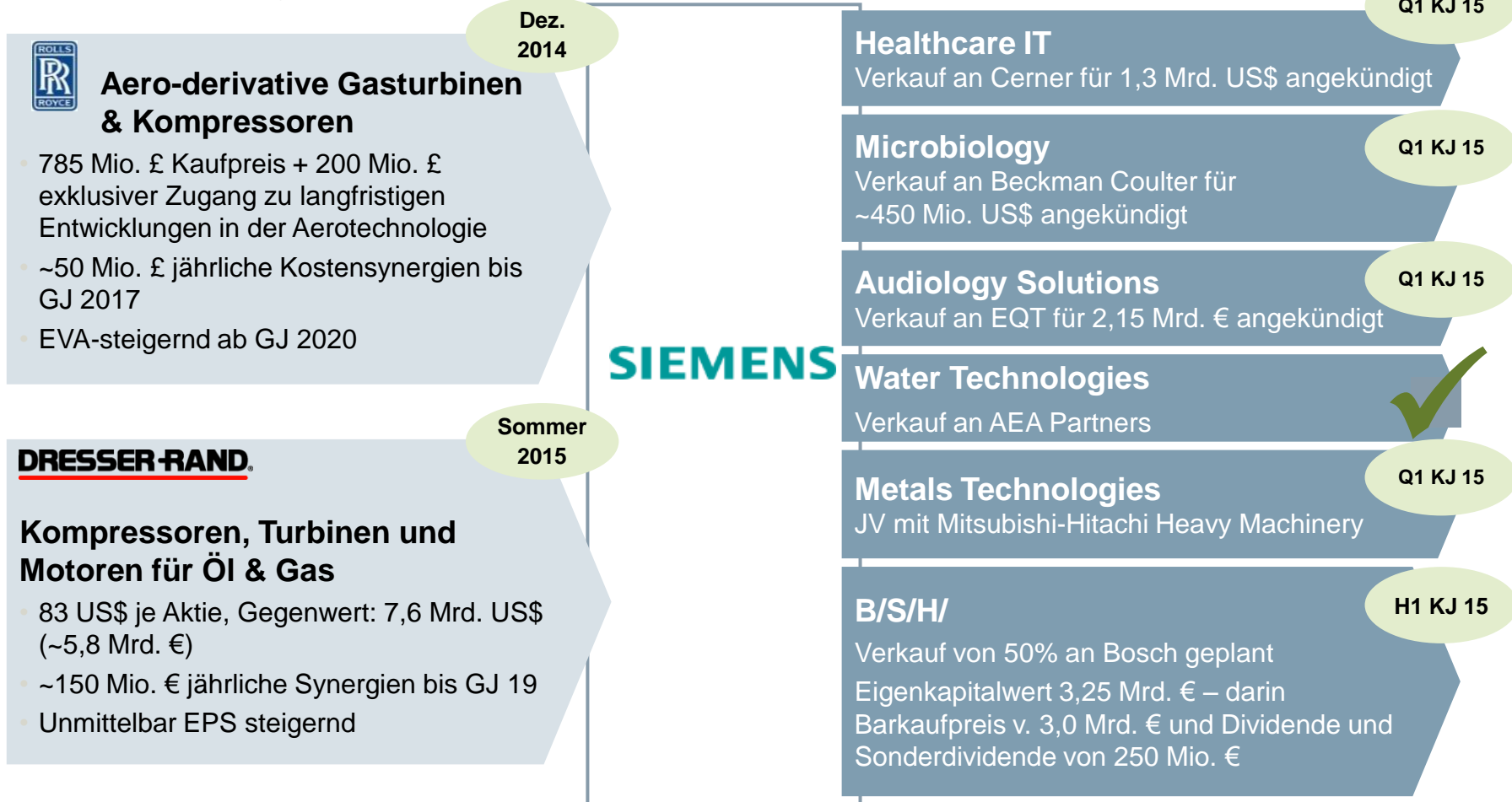
Wertsteigerung & Kulturwandel

„Siemens Vision 2020“



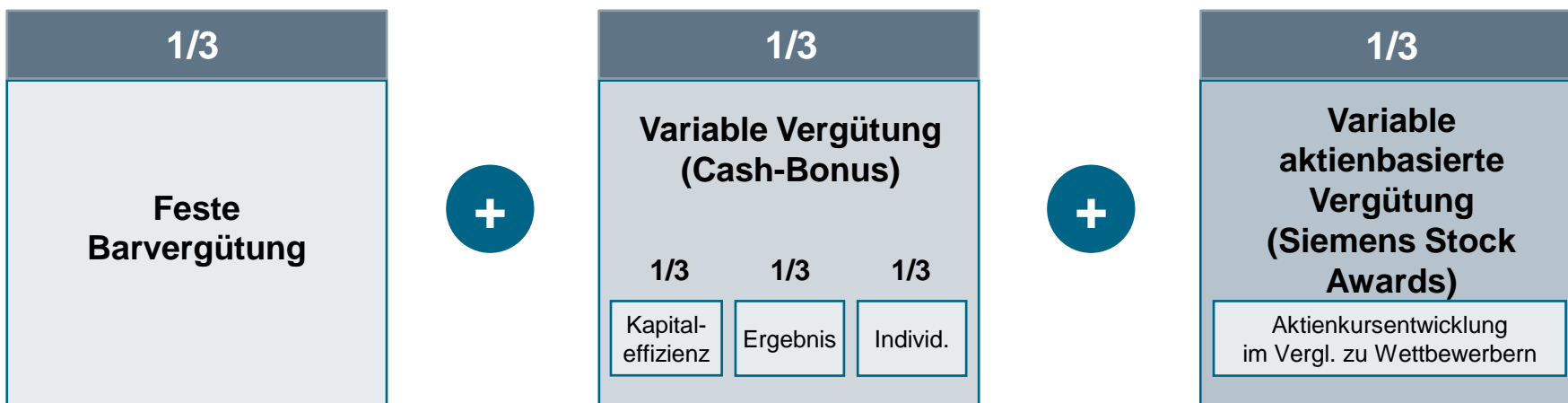
Umsetzung der Siemens – Vision 2020 durch Stärkung des Kerngeschäfts

Erwartetes Closing



Umsetzung der Siemens – Vision 2020: Vereinfachtes und voll integriertes Vergütungssystem

Vergütungssystem für den Vorstand ab GJ 2015



Leitprinzipien für die Entwicklung des Systems

- **Transparenz** durch **Einfachheit**
- **Leistungsanreize** auf Grundlage von **internen** und **externen Benchmarks**
- Betonung auf **Nachhaltigkeit** durch **Share Ownership Guidelines** und eine **langfristige aktienbasierte Vergütungskomponente**
- **System** ist **konsistent** mit Vergütungssystem der nächsten Managementebenen

Prioritäten für 2015

Wachstumschancen nutzen durch marktorientierte Organisation

Vereinfachung von Prozessen und konsequente Umsetzung von Business Excellence & Risikomanagement

Erfolgreiche Umsetzung von Portfolio-Prioritäten und Integration von Akquisitionen

Konsequente Kapitalallokation für Geschäfte und Investitionen

Förderung der Eigentümerkultur auf allen Ebenen

Annahmen für das Geschäftsjahr 2015

Konjunkturelles Umfeld

- Komplexes Geschäftsumfeld aufgrund geopolitischer Spannungen
- Geringes Wachstum bei kurzzyklischen Geschäften erwartet

Volumen, Preise

- Book-to-Bill-Verhältnis >1 , im Wesentlichen durch Energy Management und Power and Gas getrieben
- Preisdruck ca. 2,5% vom Umsatz

Produktivität

- 3 - 4% der Kostenbasis

Investitionen

- Investition in organisches Wachstum und go-to-market ~400 Mio. € (Marketing- und Vertriebskosten) und Innovation ~400 Mio. € (F&E-Kosten)
- Industrielle Investitionen leicht über dem Niveau des Geschäftsjahrs 2014

Sonderposten

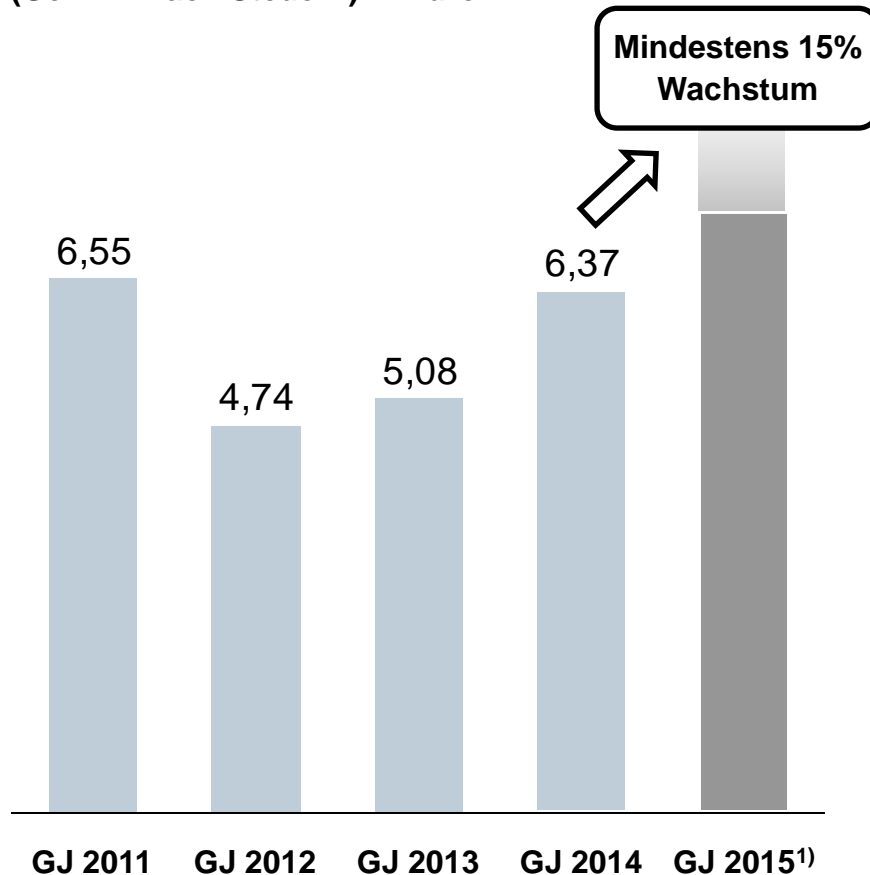
- Erhebliche Gewinne aus Portfolioverkäufen decken Restrukturierungskosten und treiben Wachstum des Gewinns nach Steuern je Aktie

Währungseffekte

- Limitierter Rückenwind durch Währungseffekte wegen Sicherungsgeschäften

Ausblick Geschäftsjahr 2015

Unverwässertes Ergebnis je Aktie
(Gewinn nach Steuern) in Euro



¹⁾ Prognose

- Wir gehen davon aus, dass unser **Geschäftsumfeld im Geschäftsjahr 2015** unter anderem wegen **geopolitischer Spannungen komplex** sein wird.
- Wir erwarten, dass die **Umsatzerlöse auf organischer Basis** auf dem **Vorjahresniveau** bleiben und wir mit einem über den Umsatzerlösen liegenden Auftragseingang ein **Book-to-Bill-Verhältnis von über 1** erreichen werden.
- Außerdem erwarten wir, dass **Veräußerungsgewinne** uns in die Lage versetzen, das **unverwässerte Ergebnis je Aktie** (für den **Gewinn nach Steuern**) um **mindestens 15% gegenüber dem Wert des Geschäftsjahrs 2014** von **6,37 €** zu **steigern**.
- Für unser **Industrielles Geschäft** erwarten wir eine **Ergebnismarge* von 10% bis 11%**.
- Von diesem Ausblick sind Auswirkungen aus rechtlichen und regulatorischen Themen ausgenommen.

* *Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2015 schließt unsere weiterentwickelte Ergebnisdefinition die Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte, die im Rahmen von Unternehmenszusammenschlüssen erworben wurden, aus.*

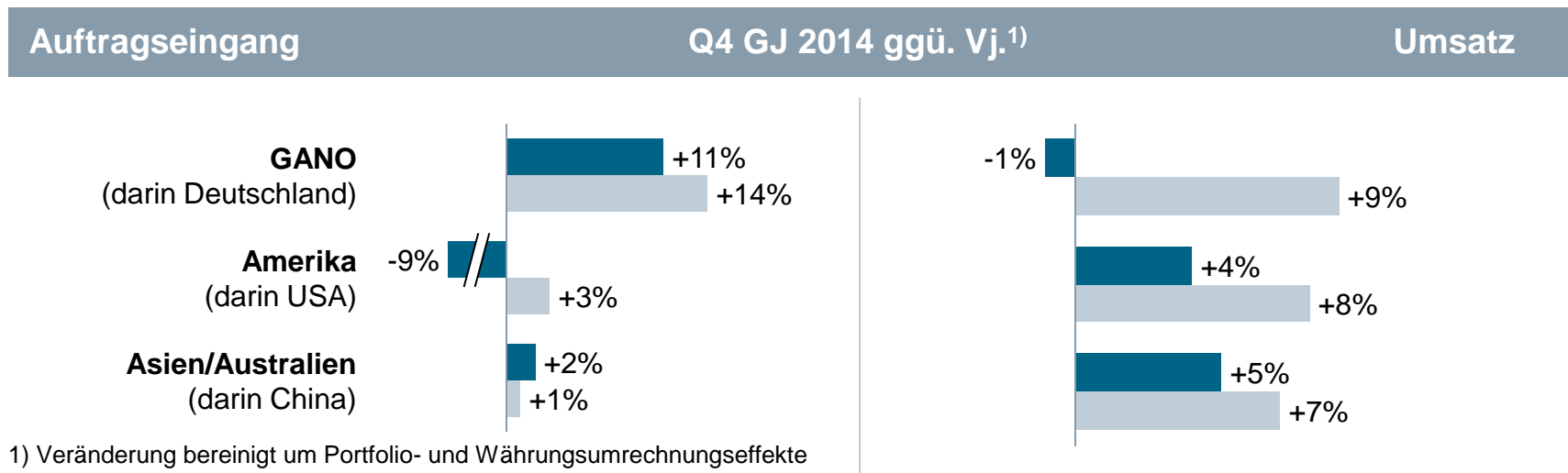
Anhang

Q4, Geschäftsjahr 2014 – Eckdaten

Siemens (in Mio. €)	Q4 GJ 2013	Q4 GJ 2014	Veränderung
Auftragseingang	20.298	20.733	2%¹⁾
Umsatz	20.559	20.621	1%¹⁾
Book-to-Bill-Verhältnis	0,99x	1,01x	
Ergebnis Summe Sektoren	1.711	2.195	28%
Gewinn nach Steuern	1.068	1.498	40%
Gewinn nach Steuern je Aktie (in €)	1,19	1,72	44%
Free Cash Flow (fortgeführte Aktivitäten)	4.328	3.400	-21%

1) Veränderung bereinigt um Portfolio- und Währungsumrechnungseffekte

Großaufträge im US-Zug- und im europäischen Wind-Geschäft beflügeln Auftragseingang



Wesentliche Entwicklungen

- Europa:**
- Großaufträge im Offshore-Windgeschäft; Exportindustrie treibt Auftragseingang in Deutschland
 - Langsame Erholung in schwachem Wachstumsumfeld beeinflusst Umsätze
- Amerika:**
- Transportation & Logistics in den USA kompensiert Auftragsrückgang bei Power
 - Stärke bei Power Generation und Wind beflügeln US-Umsatz
- Asien /**
- China zeigt Auftragsstärke im Infrastrukturgeschäft, wenig Momentum bei Healthcare & Energy
- Australien:**
- Starke Umsätze im Infrastrukturgeschäft, Wachstum bei Industry und Healthcare in China

Offshore-Netzanschlussprojekte in der Nordsee erreichen im Schnitt >80 Prozent Fertigstellungsgrad

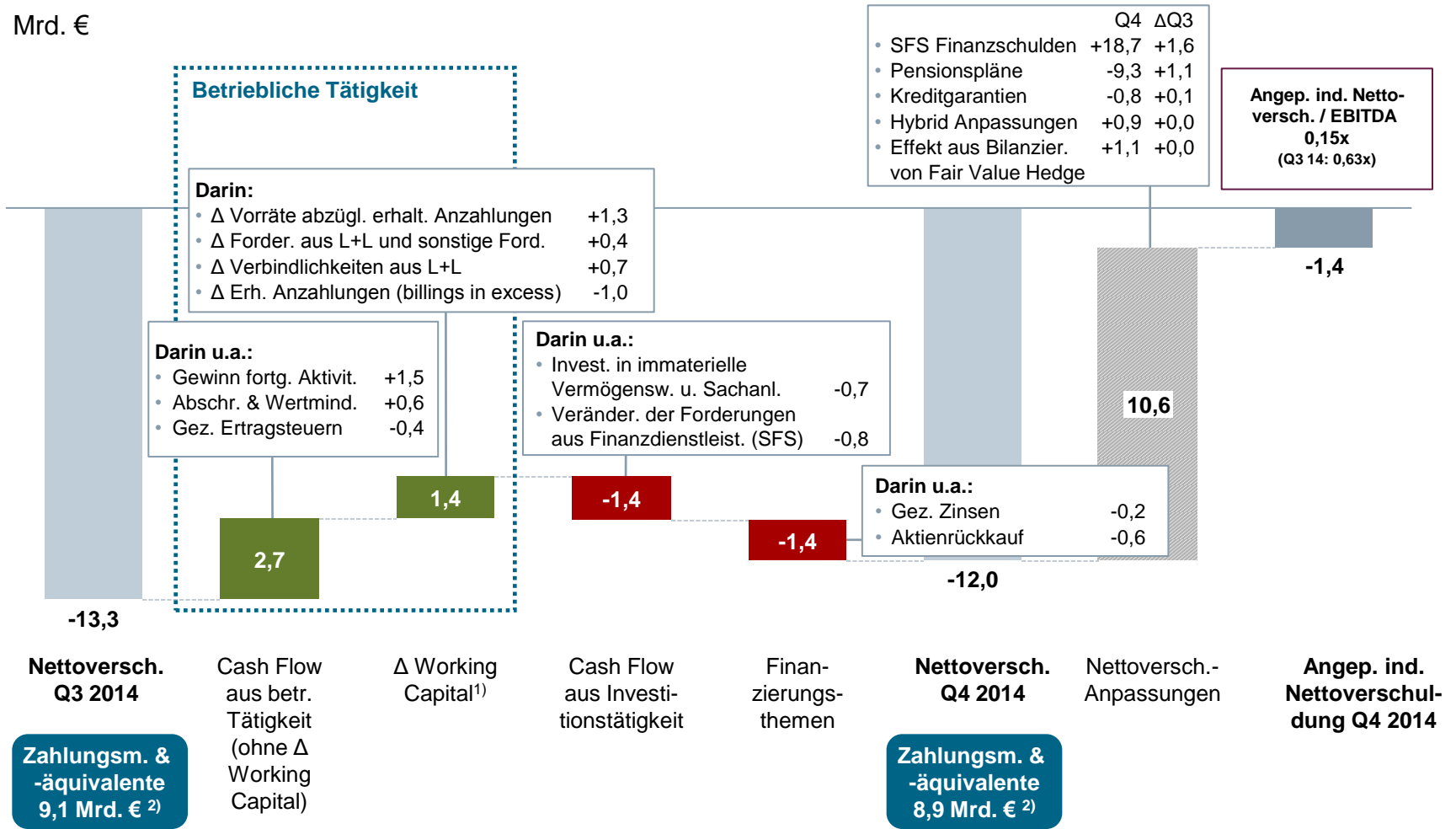
	Auftrags- erfassung	Konstruktion Plattform	Konstruktion Landstation	Ausrüstung Plattform	Installation Basis- rahmen	Installation Plattform	Inbetrieb- nahme	Kommer- zielle Nutzung
HelWin1	2010	✓	✓	✓	✓	✓		2014
BorWin2	2010	✓	✓	✓	✓	✓		2015
SylWin1	2011	✓	✓	✓	✓	✓		2015
HelWin2	2011	✓	✓	✓	✓	✓		2015
BorWin3	2014							2019

Umsetzung der Siemens – Vision 2020: Verkauf von Audiology Solutions für 2,15 Mrd. €

Vision 2020	Strategische Gründe	Eckdaten der Transaktion
Wachstumsfeld?	<ul style="list-style-type: none"> Ein führender Global Player; Stärke in Schwellenländ. Marktwachstum ~3-4% p.a. 	<ul style="list-style-type: none"> Verkauf an EQT und Familie Strüngmann – Growth-Investoren mit starkem Industriekonzept Unternehmenswert 2,15 Mrd. € plus Besserungsschein Siemens-Beteiligung von 0,2 Mrd. € via Vorzugskapital Solide Finanzierung: ~50% Eigenkapital Weitere Nutzung (mittelfristig) der Siemens-Produktmarke Erwartetes Closing: Q1 KJ 2015 vorbehaltlich behörtl. Zustimmung
Ergebnispotenzial?	<ul style="list-style-type: none"> Margen-starkes Geschäft 	
Warum Siemens?	<ul style="list-style-type: none"> Technologische Differenzierung möglich Zunehmend mit Consumer Electronics integriert 	
Synergien?	<ul style="list-style-type: none"> Keine signifikanten Synergien bei Technologie und Vertriebskanälen 	
Paradigmenwechsel?	<ul style="list-style-type: none"> Vorwärtsintegration in Vertriebsstrukturen Investitionen der Wettbewerber in ergänzende Produkte (z.B. Implantate) 	
		Audiology Eckdaten (GJ 2014)
		<ul style="list-style-type: none"> Umsatzerlöse: 693 Mio. € EBITDA: 145 Mio. € Mitarbeiter: ~5.000

Überleitung Nettoverschuldung – Q4 GJ 2014

Mrd. €



1) Einschl. Cash Flows aus der Veränderung der Vorräte abzgl. erhaltener Anzahlungen, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstigen Forderungen, der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und der Veränderung der erhaltenen Anzahlungen auf noch nicht abgeschlossene Auftragsprojekte, die die Auftragskosten und realisierten Gewinnanteile übersteigen (ausgewiesen unter Veränderung bei Sonstige Vermögenswerte und Verbindlichkeiten in der Konzern-Kapitalflussrechnung)

2) Einschl. zur Veräußerung verfügbare finanzielle Vermögenswerte

„One Siemens“ – Finanzielle Rahmenbedingungen setzen den Anspruch

One Siemens Finanzielle Rahmenbedingungen

Siemens

**Wachstum:
Siemens > wesentliche
Wettbewerber¹⁾**

(Vergleichbares
Umsatzwachstum)

**Kapitaleffizienz
(ROCE²⁾)**

15 - 20%

**Gesamtkosten-
produktivität³⁾**

3 - 5% p.a.

Kapitalstruktur

(Industrielle
Nettoverschuldung / EBITDA)

bis zu 1,0x

**Dividenden-
ausschüttungsquote**

40 - 60%⁴⁾

Margenbänder der Geschäfte (vor PPA)⁵⁾

PG 11-15%	EM 7-10%	MO 6-9%	PD 8-12%	SFS⁶⁾ 15-20%
WP 5-8%	BT 8-11%	DF 14-20%	HC 15-19%	

1) ABB, GE, Rockwell, Schneider und Toshiba gewichtet 2) Basierend auf fortgeführten und nicht fortgeführten Aktivitäten 3) Maßnahmenproduktivität geteilt durch Funktionskosten (Umsatzkosten, F&E-, Vertriebs- und allgemeine Verwaltungsaufwendungen) des Konzerns 4) Vom Gewinn nach Steuern angepasst um ausgewählte außergewöhnliche nicht zahlungswirksame Sondereffekte 5) Vor akquisitionsbedingten Abschreibungen auf Immaterielle Vermögenswerte 6) Für SFS Eigenkapitalrendite nach Steuern

Siemens Finanzpresse – Ansprechpartner



Dennis Hofmann	+49 89 636-22804
Alexander Becker	+49 89 636-36558
Wolfram Trost	+49 89 636-34794
Torsten Wolf	+49 9131 18-82532

Internet: www.siemens.com/presse

E-Mail: press@siemens.com

Telefon: +49 89 636-33443

Fax: +49 89 636-35260